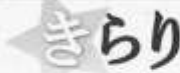


## エネジン LPガス販売

## ミドル企業



LPガス販売のエネジン（浜松市）は企業の社会的責任（CSR）活動を本業の顧客獲得につなげている。小学校での太陽光発電の授業や主婦向けの暮らしのセミナーなど、1年間に約40回のCSRイベントを実施。地域への貢献と営業活動の両立を目指している。

「開扉機が回り出した。すこい」。2020年11月にエネジンが地元の浜松市立鶴江小学校で開いた太陽光発電の出張授業。同社の社員が見守るなか、5年生の児童らが太陽光パネルを組み立てて、そこから生まれた電気で電化製品が動くことを確認した。

# CSR活動から顧客獲得 ■ 小学校や主婦向け、年40回



地元の小学校で開いた太陽光発電の出張授業（写真上）。自社キャラクターの「エネフィ」も、地域貢献に役立っている。

売のハマネン（浜松市）と丸善ガス（同）が4年に経営統合して発足した。浜松など東西部を中心に約5万件の顧客を持ち、年商は約6億円。同エリアで営業するLPガス販売会社ではサーフコポレーションに次ぐ規模だ。売上高の6割を占めるLPガスのほか、太陽光を含めた電力事業も手掛けている。

LPガスは企業と家庭向けの双方に販売しているが、人口減や省エネの進行もあり、事業の先行きは明るいとは言えない。大手との競争もある。そこで打ち出したのが、社会を挙げてのCSR活動だ。藤田重右衛門社長は「地域の役に立つことで、会社の存在感を高め、月に数回と高い頻度で実施しているのが、自社キャラクター「エネフィ」が地域の店舗などを訪問

し、その様子ブログで紹介する企画だ。店にとっては商品などのPR効果も期待できる。

地域の企業と連携して取り組むのは、子育て中エネジンの母親向けに暮らしや防災の情報を届けようとする「ママセ」だ。内容は子供への教育資金のため、災害時に簡単に作れる料理などを教にわたる。浜松いわて信用金庫（浜松市）や杏林堂薬局（同）など4社と共同で開催しており、地元では「社会貢献に熱心な企業」としての認知が高まり、人材採用にも効果が出始めているという。

「ガスや電気を家に運ぶ事業エリアも広げた」と藤田社長。CSRや事業連携に関するノウハウを顧客に提供することを単なるボランティアに終わらせていない。事業の多角化を進めながら、5年後に売上高を倍増させたい考えだ。（浜松支局 北戸明良）

（会社概要）

▽本社	静岡県浜松市
▽事業	LPガスや太陽光発電システムの販売
▽設立	2004年
▽従業員	215人
▽売上高	66億円（2020年9月期）

## 中小経営